

Urban GmbH & Co.
Maschinenbau KG
Dornierstraße 5
87700 Memmingen
Telefon 08331/858-0, Telefax 858-58
E-Mail: urban@u-r-b-a-n.com
Internet: <http://www.u-r-b-a-n.com>

Vertrauen. Von Anfang an!

März 2021

Informationen für unsere Kunden und Geschäftsfreunde

Adressfeld

Ein Jahr der großen Herausforderungen

Inhalt

Außerdem in dieser Ausgabe

Willkommen in der digitalen Welt S.2

Sebnitzer: Investition wird Nummer größer S.3

Buis Fenster: Umzug mit neuen Maschinen S.3

Ma-Ku Kunststofftechnik wächst und wächst S.3

Der neue FAS320-FBA bei Johannes Fensterbau S.4

Die Irrungen und Wirrungen der Corona-Pandemie haben auch die Fensterbauwelt durcheinander gebracht. Die Absage der Fensterbau/ Frontale war da nur der Anfang. Insgesamt ist das abgelaufene Geschäftsjahr für die Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG positiv gelaufen.

„Wir sind alles in allem recht ordentlich durch das Krisenjahr 2020 gekommen und haben einfach das Beste aus der schwierigen Situation gemacht“, sagt Martin Urban, der Geschäftsführende Gesellschafter. Das Unternehmen profitierte dabei von seinem sehr hohen Auftragsbestand, so dass die Produktion in Memmingen die meiste Zeit

gut ausgelastet war und nur eine kurze Phase mit Hilfe von Kurzarbeit überbrückt werden musste.

„Den Umständen entsprechend liefen die Geschäfte gut, wobei es regional schon starke Unterschiede gegeben hat. Großbritannien zum Beispiel hatte gleich doppelt zu kämpfen, die Kunden dort haben es mit Corona und Brexit gleich zweifach schwer. In Zentraleuropa sind wir mit dem Ergebnis sehr zufrieden“, so Urban.

Keine Einreise für Monteure

Ein Problemfall waren die USA. „Über mehrere Monate konnten wir leider keine Monteure nach Übersee

schicken, denn sie hätten dort erst einmal für mehrere Tage in Quarantäne müssen. Das hätte überhaupt keinen Sinn gemacht. Wenigstens ist es uns gelungen, die eine oder andere Online-Abnahme bei Kunden in den USA erfolgreich hinzubekommen“, erklärt Martin Urban.

Prozesse optimiert

Die leichte Entschleunigung hat Urban genutzt, um Prozesse zu optimieren, die Maschinenentwicklung voranzutreiben und auch digital komplett neu durchzuführen.

„Wir haben sehr viel in Produktvorführungen in Form von Live-Sessions und

eben Online-Maschinenabnahmen investiert. Da sind wir im Sommer quasi bei Null gestartet und haben nun ein System entwickelt, das professionellen Ansprüchen gerecht wird“, sagt Projektleiter Michael Walther.

Für 2021 hat sich Martin Urban einiges vorgenommen: „Wir werden weiter in unsere digitalen Services investieren und selbstverständlich auch maschinentechnisch nachlegen. Wie sich der Bestelleingang entwickeln wird, das haben wir nicht im Griff. Wir rechnen aber mit dem üblichen Vorlauf bei den Investitionen von unseren Kunden. Denn der Investitionsbedarf ist bei ihnen sicherlich da“, sagt Martin Urban.

EDITORIAL

liebe Kundin, lieber Kunde,



gerade in Krisenzeiten kommt es darauf an, dass man sich voll und ganz auf seine Geschäftspartner und Lieferanten verlassen kann. Ich bin stolz darauf, dass wir genau das unter Beweis gestellt haben: Auf Urban war auch in

schwierigen Zeiten stets Verlass.

Gemeinsam mit Ihnen haben wir den unterschiedlichsten Lock-downs mit Reise- und Besuchseinschränkungen getrotzt und es geschafft, Anlageninstallationen und Inbetriebnahmen umzusetzen – unter wirklich schwersten Bedingungen. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr über ausgewählte Projekte und die Corona-Hindernisse.

Außerdem geben wir Ihnen einen Einblick in die digitale Urban-Welt, hier sind wir einen wirklich großen Schritt vorangekommen. Alles zu unseren Live-Sessions und digitalen Abnahmen lesen Sie auf Seite 2.

Im Namen des gesamten Teams sage ich vielen Dank für Ihr Vertrauen in einem in der Tat sehr herausfordernden Jahr.

Ihr Martin Urban
Geschäftsführender Gesellschafter



In Memmingen wurde auch im Jahr 2020 fleißig produziert und montiert.



Interview

Willkommen in der digitalen Welt von Urban

Michael Walther und Tobias Sontheimer streamen, was das Zeug hält – ein Interview

Seit Juli 2020 ist die digitale Urban-Welt am Start. Ein spannendes Projekt für Michael Walther und Tobias Sontheimer, die seither sämtliche Webinar- und Streamingangebote ausprobiert und optimiert haben, um Ihnen die Urban-Welt auch digital näher zu bringen. Im Interview ziehen sie ein erstes Fazit.

Streamen und Zoomen kann mittlerweile ja jedes Kind. So wirklich viel Aufwand ist das ja nicht, oder?

Michael Walther: So ähnlich haben wir uns das am Anfang auch gedacht. Wir dachten: Wir nehmen eine Kamera, greifen auf die übrige Hardware aus dem Büro zurück und Internet haben wir ja auch. Also legen wir mal los und starten mit den ersten Produktvorführungen übers Internet oder auch Maschinenabnahmen bei Kunden. Spätestens als dann die Bilder der Webcam doch sehr verzerrt waren und man nicht wirklich etwas erkennen konnte, war uns klar, dass dieser erste Ansatz doch etwas zu blauäugig war.

Tobias Sontheimer: Wir haben in der Tat am Anfang Lehrgeld bezahlt und rasch festgestellt, dass wir ohne professionelles Equipment nicht weit kommen werden. Mittlerweile haben wir ordentlich nachgelegt und nicht nur in mehrere Camcorder investiert, sondern auch in einen professionellen Mischer. Außerdem hat sich die Arbeitsweise perfektioniert. Es ist klar: Egal, ob Livestreaming einer Produktvorführung bei Kunden oder



Und Action: Michael Walther beim Live-Streaming.

auch digitale Maschinenabnahme in einem geschlossenen Kreis. Es braucht immer einen Moderator und eine weitere Person, die sich um die Regie und die komplette Technik kümmert. Alleine ist das nicht zu bewältigen.

Michael Walther: Wir nutzen die Vorteile dieser Technik nun wirklich konsequent aus. Über unsere Präsentationssoft- und hardware können wir jetzt nicht nur mehrere Kameras einbinden und zum Beispiel auch Bild-in-Bild-Überlagerungen machen, sondern eben auch unsere Maschinen-PCs integrieren, so dass unsere Kunden auch die Steuerung sehen. Das ist natürlich hervorragend.

Gibt es eine Plattform, die sich für alle Zwecke gleich gut nutzen lässt?

Michael Walther: Nein, die gibt es nicht. Wir haben wirklich sämtliche Systeme ausprobiert und jedes für sich hat seine Vorteile, aber eben auch Nachteile. Für Live-Sessions bei Produktvorführungen streamen wir zum Beispiel über Youtube Live. Da ist die Bild- und Tonqualität wirklich hervorragend. Allerdings sind die User hier nur passiv. Sie sehen und hören zwar alles, was wir Ihnen präsentieren, sie können aber nur über die Chat-Funktion interagieren und Fragen stellen. Daher setzen wir bei digitalen Maschinenabnahmen andere Systeme ein wie zum Beispiel Teamviewer Meeting oder auch Microsoft Teams. Gerade für individuelle Anfragen mit einem begrenzten Personenkreis eignen sich diese Systeme besonders gut.

Wie groß ist der Aufwand für eine Live-Vorführung?

Tobias Sontheimer: Der ist schon hoch, aber das muss auch so sein, denn je besser die Vorbereitung, desto besser ist dann auch das Ergebnis. Wir installieren vier bis fünf Stunden vor dem Start einer Session unser Equipment. Das bedeutet: Wir bringen die Kameras in Position und richten alles ein. Teilweise nutzen wir hier auch mehrere Go-Pros, die über Funkübertragung mit dem Mischer verbunden sind. Für die Handkamera, die Michael in der Regel als Moderator einsetzt, haben wir zusätzlich eine Gimbal für die Stabilisierung des Bildes im Einsatz.

Michael Walther: Wir planen die Sessions dann in der Regel so, dass wir um 14 Uhr eine deutschsprachige Session machen und dann



Urban streamt live über Youtube.

um 15 Uhr im Anschluss eine englischsprachige. So halten wir den Aufwand in Grenzen, weil wir das Setup nur einmal einrichten müssen.

Wie ist die Resonanz?

Michael Walther: Das Feedback ist wirklich sehr gut. Wir bekommen immer mehr Teilnehmer für die Sessions und auch immer mehr Anfragen nach individuellen Vorführungen. Das zeigt, dass unser Konzept angenommen wird. Es war ja für jeden in gewisser Weise Neuland. Für uns genauso wie für unsere Kunden.

Tobias Sontheimer: Bis April haben wir jetzt fast wöchentlich ein neues Thema und dabei gehen wir natürlich auf die Anregungen der Kunden ein. Nach unserer Vorführung zum Fräsen von Aluschalen mit der AKS 9600 Cut kam natürlich gleich die Frage, wann wir denn eine Session fürs Kunststofffräsen anbieten werden. Das Tolle ist, dass wir wirklich breit aufgestellt sind und auch die kleinere Maschinen und Geräte vorstellen, wie zum Beispiel unser Eckenprüfgerät oder

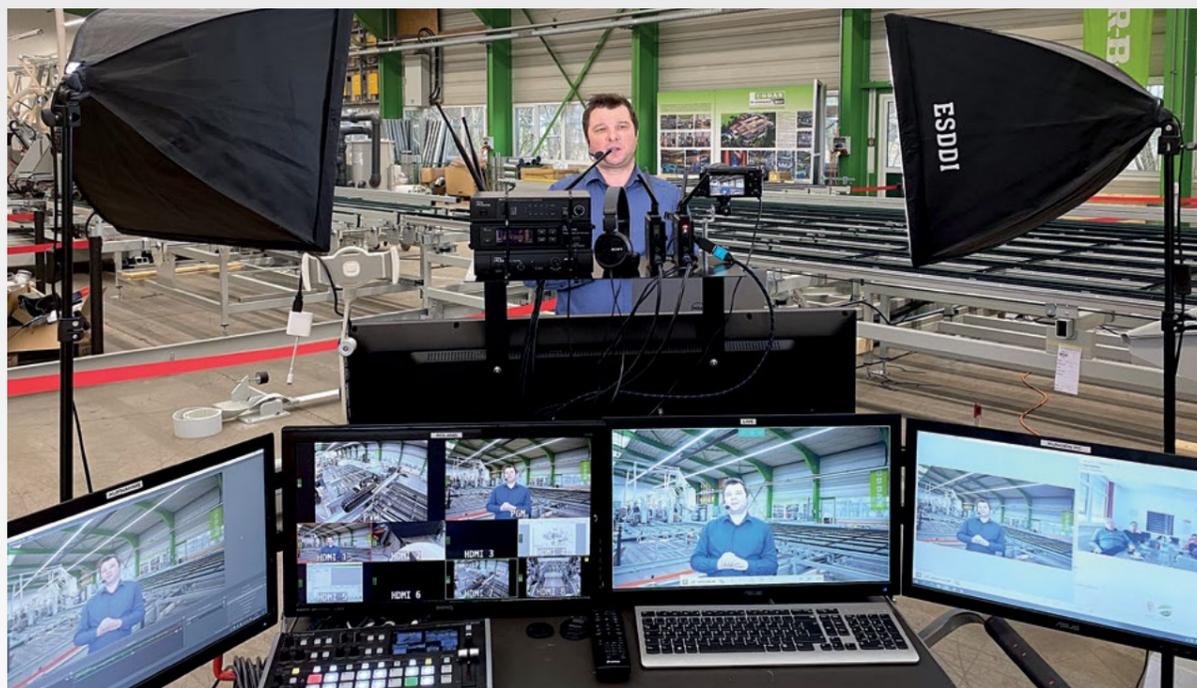
auch die Welt der Einkopfschweißmaschinen. Da hatten wir jetzt am 11. Februar ein tolles Event.

Der Aufwand scheint sich also zu lohnen?

Michael Walther: Auf jeden Fall. Für uns ist es die Möglichkeit, mit unseren Kunden auch in schwierigen Zeiten in Kontakt zu bleiben und dieses Engagement schätzen sie sehr. Das sehen wir nicht nur bei den Sessions, sondern auch bei den digitalen Abnahmen. Hier geben wir den Kunden die Sicherheit, dass bei der Inbetriebnahme der Maschinen alle Parameter passen und sie nach dem GO gleich voll durchstarten können. Hier will sich keiner einen Zeitverlust durch Stillstand erlauben, denn die Auftragsbücher im Fensterbau sind ja nach wie vor gut gefüllt.

Alle Infos unter:

<https://www.u-r-b-a-n.com/de/u-r-b-a-n/online-veranstaltungen>



Tobias Sontheimer auf allen Kanälen: Das mobile Studio für die Urban-Live-Sessions macht's möglich.

Warum Fensterhersteller auf Know-how von Urban setzen

Die Investition fällt doch größer aus

Sebnitzer Fensterbau tauscht auch die Schweiß- und Putzlinie aus

Eigentlich wollte Florian Jehle, Geschäftsführer der Sebnitzer Fensterbau GmbH in Sebnitz in Ostsachsen, zunächst nur den Logistikprozess in seiner Fertigung optimieren. Als hier alles fertig geplant war, gingen Jehle und Fred-Karsten Karl aus dem Urban-Vertrieb dann doch einen Schritt weiter und heraus kam eine komplett neue High-End-Fertigungslinie mit einer AKS 6910 und SV 530 mit Speed-Option.

„Das hat sich wirklich so

ergeben und ich bin froh, dass wir das Projekt nun gleich richtig angepackt und umgesetzt haben und nicht scheinbar vorgegangen sind“, sagt Florian Jehle.

Logistik-Lücke eliminiert

Dass Urban für ihn der richtige Partner war, das merkte Jehle sehr bald, als er mit Fred-Karsten Karl erstmals über die Abstapelung redete. „Mein Vater und ich wollten ursprünglich nur die

Rollenbahnen austauschen, um unsere Logistik-Lücke bei den Rahmen zu schließen. Das hat uns Herr Karl dann zum Glück ausgedrückt und wirklich eine perfekte Planung ausgearbeitet“, so Jehle.

Die Logistik wurde mit einer automatischen Abstapelung inklusive Puffer für Flügel und Rahmen erneuert.

Damit im Schweißvorgang auch die bodentiefen Türelemente mit 140-mm-Schwelle automatisch mit durchlaufen, wurde die AKS



6910 in einer U-Version realisiert.

Mit der Umsetzung ist Florian Jehle sehr zufrieden, vor allem auch, weil die Montage in der unübersichtlichen ersten Corona-Phase erfolgte. „Das muss ich den Monteuren von Urban hoch

anrechnen: Sie sind übers Wochenende hier in Sachsen geblieben, weil keiner wusste, ob sie am Montag wiederkommen dürfen, wenn sie zurück ins Allgäu fahren. Das wäre fatal für uns gewesen, denn die alte Linie war natürlich schon längst abgebaut. Am Ende hat wirklich alles reibungslos geklappt. Wir sind rundherum zufrieden. Urban hat wieder einmal bewiesen, dass man sich zu 100 Prozent auf das Unternehmen ver-



Sebnitzer Fensterbau wird betreut von Fred-Karsten Karl

Kontakt:
08331/858-247
fred-karsten.karl@u-r-b-a-n.com

lassen kann“, so Jehle. Die Begeisterung war gleich so groß, dass Florian Jehle während der Installation noch einen Flügelanschlagstisch FAS 320 nachbestellte, um diesen in den Logistikprozess zu integrieren. Sehr zur Freude von Fred-Karsten Karl.



Freuen sich über die neue Logistik: Geschäftsführer Florian Jehle (links) und Kevin Dittich aus der Produktion von Sebnitzer Fensterbau.



Umzug an die Autobahn mit Urban-Maschinen

Komplett neue Fenster- und Türenfertigung für Buis Fenster & Türen

So breit aufgestellt wie Buis Fenster & Türen in Breitenburg in Schleswig-Holstein ist kein anderer Anbieter in der Region und genau das macht den Unterschied aus. Die Brüder Burim und Zijadin Ismaili haben sich nicht nur auf hochwertige Kunststofffenster und -türen spezialisiert, sondern sie bieten auch Sonnenschutzsysteme, Aluminiumtüren und Alu-Glasfassaden an.

„Mit diesem Leistungsspektrum sind wir in der Gegend einzigartig und daher nicht nur ein zuverlässiger Partner für private Bauherren, sondern gerade auch für Bauträger, die uns bei der Sanierung, aber auch bei Neubauprojekten beauftragen“, sagt Zijadin Ismaili.

Viele Aufträge aus Hamburg

Im Sommer ist Buis Fenster



Sind von Urban überzeugt: Zijadin (links) und Burim Ismaili.

& Türen vom alten Standort in die neue Heimat nach Breitenburg gezogen, direkt ins neue Gewerbegebiet mit direktem Anschluss an die Autobahn A23. „Der Autobahnanschluss kommt uns natürlich sehr entgegen, denn wir führen alle Montagen mit unseren eigenen Teams aus. Da ist

es toll, dass wir schnell in Hamburg sind. Denn aus dieser Ecke kommen wirklich viele Aufträge gerade“, so Ismaili.

Doch Grenzen sind ihm und seinem Bruder Burim nicht wirklich gesetzt. „Für Dachaufstockungen waren wir auch schon bis in Braun-

schweig oder für Einzelaufträge auch in England unterwegs. Wir gehen dahin, wo unsere Partner uns brauchen“, sagt Zijadin Ismaili.

Tischlerei übernommen

Sein Bruder Burim hatte im

Jahr 2004 im Rahmen einer Nachfolgeregelung eine Tischlerei vom bisherigen Inhaber übernommen. „Schon damals waren hier

Urban-Maschinen in der Fertigung. Wir ken-



nen also gar nichts anderes als Urban. Wir haben aber mitbekommen, dass man bei Urban heute immer noch Ersatzteile für Maschinen aus den 80-er Jahren bekommt. Das ist echt toll. Außerdem: Bei Urban ist immer jemand erreichbar und wir haben in Fred-Karsten Karl wirklich einen kompetenten Ansprechpartner. Ganz egal, ob es um größere Maschinen geht oder um kleine“, so Ismaili.



Buis Fenster & Türen werden betreut von Fred-Karsten Karl

Kontakt:
08331/858-247
fred-karsten.karl@u-r-b-a-n.com

Die Verlagerung des Firmensitzes mit neuen Möglichkeiten nutzten Burim und Zijadin Ismaili zur Neugestaltung der Fertigung.

Produktions- und Ausstellungsfläche

In Breitenburg arbeiten seit Sommer eine Vierkopfschweißmaschine AKS 6410/4 und eine SV 430/4-C von Urban, für den Flügelanschlag setzt das Buis-Team auf einen Flügelanschlagstisch FAS 250 sowie einen Schwenktisch ST 32/16-32. Neben der Produktionsfläche von 1.200 m² steht Buis Fenster & Türen dort auch eine neue Ausstellungsfläche mit 220 m² zur Verfügung.

Urban digital

Unsere neue Homepage

Immer up to date auf www.u-r-b-a-n.com

Seit dem Sommer 2020 ist unsere neue Homepage online. Neben einem kompletten optischen Relaunch gab es auch inhaltlich jede Menge Änderungen. Wir präsentieren Ihnen auf der Website viele interessante Lösungen und Tipps zu Anwendungen. Reinschauen lohnt sich. Probieren Sie es aus!



Folgen Sie uns!



Wir haben unsere Social-media-Aktivitäten ausgebaut und eine eigene Unternehmensseite bei **LinkedIn** erstellt. Folgen Sie uns auch dort und verpassen Sie keine News mehr.

Unser Profil:

<https://www.linkedin.com/company/urban-gmbh-&-co.-maschinenbau-kg/>

Warum Fensterhersteller auf Know-how von Urban setzen

Rasante Entwicklung

Ma-Ku Kunststofftechnik wächst und wächst

Diese Entwicklung kann sich sehen lassen: 2018 startete Marcin Kuchmecki zunächst mit Hilfe von gebrauchten Urban-Maschinen mit der Produktion von Hebeschiebetüren. Aus dem Einstieg light mit drei Hebeschiebetüren in der Woche ist ein kleiner Hype geworden.

„Mittlerweile machen wir 200 Hebeschiebetüren im Monat und auch genauso viele Kunststofffenster. Ich rechne damit, dass es bis zum Sommer sogar 150 Fenster pro Woche sein werden. Gerade im Bereich Kunststofffenster ist es unser Ziel, die Produktionszahl weiter zu erhöhen“, sagt Marcin Kuchmecki, Inhaber der Ma-Ku Kunststofftechnik mit Sitz in Gronau (Nordrhein-Westfalen). Er profitiert



dabei von zwei Trends: Mehrere regionale Hersteller gaben die Produktion von Hebeschiebetüren auf und bestellen jetzt direkt bei Ma-Ku. Gleichzeitig haben immer mehr Kunden gefragt, ob Ma-Ku neben den Hebeschiebetüren nicht auch die Fenster liefern kann.

„Das war der Einstieg in den Fensterbau, den wir jetzt gewagt haben und weiter ausbauen wollen“, so Kuchmecki. In der bestehenden Halle nutzen er und sein Team das bestehende Equipment für die Hebeschiebetüren und den Sonderbau, für die Fertigung der Kunststofffenster und -türen stehen hochmoderne neue Urban-Maschinen wie die AKS 6610/4, die SV 530/4-

ein Schwenktisch vom Typ ST32/16-20 AR zur Verfügung. Umgesetzt hat das Projekt Dietmar Borg vom Urban-Partner Finke Maschinen. In den kommenden Jahren will Ma-Ku die Fensterproduktion auf 400 Fenster pro Woche erweitern.

Auch das Team hat Marcin Kuchmecki aufgestockt: „Wir haben sieben neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt und bis April kommen wohl noch vier zusätzliche neue Kräfte dazu“, sagt der Firmeninhaber.

Knapp 70 Prozent ihres Umsatzes macht die Ma-Ku Kunststofftechnik in den benachbarten Niederlanden, wobei der Löwenanteil der Aufträge im Bereich der Sanierung läuft (80 Prozent). Weil gerade in den Niederlanden der Holz-Fenster-Look (HFL) bei Bauherren sehr gefragt ist, sind Schweiß- und Verputzmaschine schon für die HFL-Bearbeitung ausgelegt.

C, die Glasleistsäge GSL 200/S mit Längenschnitt LAER und



Ma-Ku Kunststofftechnik wird betreut von Dietmar Borg

Kontakt:
02388/31925-16
dietmar.borg@finke-maschinen.de



Marcin Kuchmecki an der SV 530/4-C von Urban.

Auf Nummer sicher

Johannes Fensterbau setzt auf neuen FAS 320-FBA

Toll, wenn eine neue Lösung gleich wie die Faust aufs Auge passt. So geschehen bei der neuen Flügelanschlagstation FAS 320-FBA. Hier hat Urban die FAS 320 um die PC-Komponente aus dem Konzept der Flügelbeschlagautomaten FBA erweitert und die ideale Lösung für die Fensterbau Johannes GmbH in Siegen geschaffen.

„Wir haben mit dem Active Pilot Concept von Winkhaus einen neuen Dreh-Kipp-Beschlag ins Programm genommen und wollten in diesem Zug auch die Montage optimieren und ein Stück weit automatisieren. Außerdem suchten wir ein System, mit dem auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter klarkommen, die noch nicht so erfahren im Fensterbau sind. Dafür ist die Flügelanschlagstation FAS 320-FBA ideal, denn über das PC-geführte Menü und die Auswahl über Artikelnummern ist

die Fehlerquote minimiert. Die Gefahr, den falschen Beschlag auszuwählen, geht wirklich gegen Null“, sagt Juniorchef Raphael Johannes.

Die FAS 320-FBA-Lösung bringt für Fensterbau Johannes gleich mehrere Vorteile: Der Bediener bekommt jedes Beschlags- oder Anbauteil angezeigt, mit exakter Positionierung. Die Flügelanschlagstation gibt das genaue Maß der Stanzung vor, diese wird auf Tastendruck ausgelöst. Sobald alle Teile eingeklippt und gestanzt wurden, kommt das Schraubaggregat zum Einsatz. Hier hilft eine Lasereinheit beim Positionieren.

Bedienerfreundlich zeigte sich der FAS 320-FBA bereits beim Installieren.

Aufgrund der Corona-Pandemie nahm das Team von Fensterbau Johannes die neue



Einheit selbst in Betrieb, denn die Urban-Monteur durften nicht in den Norden reisen. „Es hat alles super funktioniert, und das Feintuning haben wir dann mit Tobias Sontheimer per Videocall über den Teamviewer gemacht. Das ging völlig reibungslos“, so Raphael Johannes.

Das Familienunternehmen wurde 1979 von seinem Großvater Helmut und Vater Uwe Johannes gegründet. Im 50-km-Umkreis bedient das Unternehmen hauptsächlich private Bauherren und ist hier insbesondere in der Sanierung eine feste Größe.



Johannes Fensterbau wird betreut von Tobias Sontheimer

Kontakt:
08331/858-245
tobias.sontheimer@u-r-b-a-n.com



Geschäftsführer Uwe Johannes (links) und Juniorchef Raphael Johannes sind mit der Beratung durch Urban sehr zufrieden.